

## Vélemény

**Szerb László: „Vállalkozások, vállalkozási elméletek, vállalkozások mérése és a Globális Vállalkozói és Fejlődési Index” című akadémiai doktori értekezéséről.**

A téziszfüzet szerint (3. oldal) Szerb László értekezésének alapvető célja az, hogy egy olyan új vállalkozói mérőszámot mutasson be, amely egyaránt tartalmaz komplex, egyéni és intézményi mutatókat, s pozitívan korrelál a GDP-vel. A Szerző dolgozatában el is végzi e feladatot.

A magyar társadalomban nincs egyetértés a tudományos teljesítmények megítélésének irányadó szempontjait illetően. Az „elmélet” hívei a kutatóktól elsősorban új téziseket, illetve színvonalas folyóiratokban közreadott publikációkat várnak, s nem tekintik fontosnak az említettek hasznosságának a vizsgálatát, a „gyakorlati” szakembereket viszont nem érdeklik a jelzett „akadémikus” szempontok, ha nem látják az eredmények felhasználási lehetőségeit. Úgy vélem azonban, hogy ez nem okoz gondokat jelen értekezés bírálatánál, mivel a mű mindkét táborban kedvező fogadtatásra találhat. Egyrészt ugyanis a vállalkozások mérésével kapcsolatos számos új tudományos ismeretet tár fel, melyekről több élvonalbeli lapban sokat hivatkozott publikációk is megjelentek; másrészt a hazai vállalkozási hajlandóság gyengeségét, illetve erősítésének lehetőségeit megvilágítva helyesen mutat rá a magyar gazdaság egyik kulcs-fontosságú gyakorlati gondjára és ennek felszámolási lehetőségeire. Ezért – és az alábbiak alapján –

**1. javaslom a nyilvános vita kitűzését, és**

**2. a mű elfogadását.**

A mű (a Bevezetésen és az Összefoglaláson túlmenően) öt fejezetből áll. **Az első fejezet** célja a fogalmi tisztázás. A Szerző a szakirodalom gondos áttekintése keretében megkülönbözteti – az általános nemzetközi szóhasználatnak megfelelően, s a kisvállalkozás kifejezést meghonosító magyar jogászok kétértelmű szóalkotását korrigálva – a vállalkozás, illetve a vállalat kifejezéseket. Bár az egyértelmű elhatárolást nem látja lehetségesnek (29. oldal), a továbbiakban vállalkozásnak egyfajta magatartásformát, így a vállalatalapítást<sup>1</sup> nevezi (téziszfüzet, 3. oldal), s a már működő szervezetekről vállalatokként szól. Ezzel a tudományos igényesség számára pontossá

---

<sup>1</sup> Bár az innovációk bevezetése gyakran vállalaton belüli vállalkozás, a szerző legtöbbször csak érinti e témát, dolgozatában sokszor maga is inkább a vállalat-alapításra koncentrál.

teszi a választott témát, s módot ad arra, hogy reflektorfénybe kerülhessenek a vállalat-alapítás folyamatainak, illetve a kisvállalatok működésének, valamint e két tevékenység támogatásának igen jelentős gyakorlati különbségei. Gazdagon dokumentálja továbbá a vállalkozási aktusok sokszínűségét.

**A második fejezet** a vállalkozás mozzanatait és az ezeket befolyásoló legfontosabb tényezőket áttekintő verbális modellt mutat be. Ismét igen széleskörű szakirodalmi alapokra építve, de számos saját gondolatot is rögzítve széleskörűen elemzi a vállalkozás lehetőségeit meghatározó általános, iparági és térségi környezetnek, illetve a vállalkozói kapacitásokat alakító személyes, valamint vállalati adottságoknak a tényezőit. A vállalkozói magatartás-forma jellemzői körében pedig, szintén átfogó megközelítést célul kitűzve, a vállalkozói attitűdökről, aktivitásról és aspirációkról értekezik, s úgy vélik, hogy a megvalósuló magatartás jellemzői mindezen ható-okokra visszavezethetők. Bár a koncepcióról készített ábra lineáris összefüggésrendszert mutat, a szöveg kiemeli a tárgyalt elemek közti összefüggések, visszacsatolások kiemelkedő fontosságát. A komplexitásra törekvő elemzésekkel Szerb L. jelentősen járul hozzá a korszerű vállalkozás-elmélet kialakulásához.

**A harmadik fejezet** a vállalkozás empirikus vizsgálatának alapvető gyakorlati kérdésével, a mérés lehetőségével foglalkozik; a nemzetközi kutatások e célra (is) alkalmazható index-csoportjainak (esetenként indexeinek) tartalmát hasonlítja össze. A vizsgált módszereket 15 csoportba sorolja és rögzíti, hogy ezek közül

- négy (az innovációs alapú statisztikai adatok, az Economic Freedom index, a Világbank Doing Business indexe, és a vállalkozók Intézményi környezetének legújabb indexe) a vállalkozás intézményi-környezeti feltételeit értékeli;
- hat (a vállalkozásindítási és önfoglalkoztatási szándék felmérése, a születőben levő, illetve új cégek több GEM<sup>2</sup> mérőszáma, az önfoglalkoztatási, valamint cég-tulajdonosi ráta) a vállalkozók személyes tulajdonságait mérlegeli;
- öt pedig (a vállalat-sűrűség mutatója, a jogi személyiséggel rendelkező cégek sűrűségének világbanki rátája, az új, illetve megszűnő cégek vállalat-demográfiai adatai, az innovatív, valamint a gyorsan növekvő cégek rátája, továbbá a meglevő adatokat csoportosító OECD-EUROSTAT indikátorok) vállalati adatokra épül.

---

<sup>2</sup> A Pécsi Tudományegyetem Global Entrepreneurship Monitor vizsgálata.

Az áttekintés számos, legalább is a magyar szakértők számára újszerű megállapítást fogalmaz meg a felsorolt mérési módszerek jellemzőiről, valamint a vállalkozásnak az egyes országokban kialakult helyzetéről, gondjairól. Tanulságos számsorok szemléltetik, hogy a kényszer-vállalkozás inkább a gyengébben fejlett, a lehetőség-orientált a fejlett gazdaságokban elterjedt, s hogy mind az üzleti környezet elemei, mind a potenciális vállalkozók személyiségi jegyei jelentős hatást gyakorolnak a vállalkozási hajlandóságra. Bizonyítást nyer, hogy minden technika „csupán” a vállalkozás egy-egy jellemzőjét, s esetenként nem is megbízható módon számszerűsíti, továbbá sok index nem, vagy negatívan korrelál a GDP-vel. Rögzítésre kerül az is, hogy egyik számsor sem alkalmas annak a megállapítására, hogy a vállalkozói magatartás melyik ország lakosságára a leginkább jellemző, illetve hogy a vállalkozási hajlandóság növeléséhez milyen akcióprogram megvalósítására lenne szükség (116. oldal).

**A negyedik fejezet** a jelentős részben Szerb L. által összeállított, a most említett hiányosság kiküszöbölésére hivatott Globális Vállalkozói és Fejlődési Indexet (röviden: GEDINDEX) mutatja be. Három alindexből - a vállalkozói attitűdöket, aktivitást és aspirációt jellemző összetett mérőszámból - és az ezek alakulását befolyásoló tényezőket jellemző összesen 14 „pillér” adataiból (pillérenként egy-két egyéni, illetve intézményi alap-mutatóból) tevődik össze. Kiszámítása során 71 ország csaknem egymillió adata került felhasználásra; miközben az elemi számsorok összegzését a Szerző által kimunkált segéd-eljárások segítették. A kapott komplex ország-mutatók így tükrözik a korábban vázolt verbális modell koncepcióit, a vállalkozási magatartás jellemzői alapján egyértelműen rangsorolják a vizsgált gazdaságokat és rámutatnak a vállalkozás, illetve a gazdasági fejlettség kapcsolatrendszerére. Ez a rangsor-képzési lehetőség az értekezés legértékesebb „elméleti” eredménye. De a számítások gyakorlati következtetések levonására is módot kínálnak. Figyelemre méltó például, hogy a rangsor értelmében kedvező vállalkozási pozíciókkal rendelkező skandináv országok kevésbé szenvedték meg a közelmúlt válságát, mint a rangsorban hátrább álló dél-európaiak. Az al-indexek pedig arra mutatnak, hogy a (M. Porter csoportosítása szerinti) „erőforrás-vezérelt” fejlődő gazdaságoknak előrehaladásuk érdekében elsősorban intézményi rendszerük fejlesztésére kell koncentrálniuk, az „innováció-vezérelt” országokban viszont inkább az egyéni tényezők javulását kell szorgalmazni (153. oldal).

**Az ötödik fejezetben** a szerző – az index mélyebb elemzési lehetőségeinek próbájaként – Magyarország vállalkozói teljesítményének részletesebb elemzésére tesz kísérletet. Elsőként megállapítja, hogy hazánk a rangsorban „meglehetősen közepes” helyezést ért el (157. oldal): az országban a vállalkozás színvonala egyértelműen elmarad az innováció-vezérelt országokétól – az erőforrás-vezéreltekét azonban meghaladja. Majd a „pillérek” elemzése alapján rámutat, hogy pozícióinkat leginkább négy tényező rontja: vállalkozóink gyengék a vállalkozási lehetőségek észlelése terén, vállalatunk éles versenynek kitett piacokon versenyeznek, valamint növekedési törekvésük erőtlen, s gazdaságunkban nincs (elég) kockázati tőke – a vállalkozást „húzó” tényezőink pedig nem alakultak ki. Majd az alap-adatok áttekintésével azt rögzíti, hogy az „egyéni” változók terén rosszabbul állunk, mint az intézményiekén. A legtöbb gondot okozó egyéni változók a vállalkozási lehetőségek hiányos észlelése, a vállalkozók nem-ismerete, az éles verseny, a termék-innovációk lassú terjedése és az informális tőkebefektetések szerény színvonala. De gyengék a pozícióink az alkalmazottak képzése és a domináns üzleti csoportok jelenléte, e két intézményi változó terén is (168. oldal). Végül a fejezet 11, döntően a most említett hiányosság korrigálását szorgalmazó vállalkozás-, illetve kisvállalat-politikai ajánlással zárul. Mindez nyilvánvaló gyakorlati (feladatkijelölő) értékű információ.

Itt szólok a Szerző téziseiről. Meg kell ugyanis említenem, hogy bár az értekezés számos új és fontos megállapítást tartalmaz, a téziszüzetben bemutatottak nem mindig ezeket emelik ki, ugyanakkor egyes túl általános állításokat is megfogalmaznak. Rögzítem ezért, hogy a magam részéről a dolgozat új és fontos téziseinek a következőket vélem:

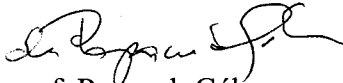
- A vállalkozás igen komplex, a gazdaság szinte valamennyi jellemzője által befolyásolt magatartás-forma. Eddigi elemzései többnyire a hatótényezők túlzottan szűk körére koncentráltak, s mindenkor bírálhatók például a térségi összefüggések vizsgálatának hiánya miatt.
- Készíthető olyan vállalkozás-index, amely a vállalkozási magatartás jellemzői alapján, s a vállalkozás, illetve a gazdasági fejlettség kapcsolatrendszerére rámutatva egyértelműen rangsorolja a vizsgált gazdaságokat.
- A gyenge magyar vállalati teljesítmény magyarázó tényezői részben egyéni (kiemelten: vállalkozói), de részben intézményi tényezők.

Véleményem zárásaként pedig arra mutatok rá, hogy Szerb L. maga is hangsúlyozza: ismertetésre került indexe „korántsem tökéletes”. Kritikájának különösen azzal a mondatával érthetünk egyet, amely szerint kalkulációi nem, vagy nem kellő súllyal számolnak az értekezés elején felvázolt modell számos hatótényezőjével, például az adórendszernek, a finanszírozásnak, a hálózatosodásnak, a hatásaival (201. oldal), illetve az oktatásnak a szerepével, s ezt az index jövőbeli továbbfejlesztésével korrigálni kell.

A bíráló azonban két feladattal ki is egészíti a tennivalók listáját. Véleményem szerint egyrészt sokban növelné ugyanis a modell megalapozottságát, s ezzel elméleti értékét, ha az index-számítások felhasználásával is készülne elemzés arról, hogy összességében, illetve a vállalkozás különböző típusai esetén melyek a vállalkozást leginkább segítő, illetve fékező hatótényezők, s befolyásuk milyen súlyú. Másrészt a magyar gazdaságpolitika számára igen hasznos lenne az utolsó fejezet ország-elemzésének elmélyítése. A lehetséges következtetések áttekintését és súlyozását az is segítené, ha a tárgyalás nem a modell struktúrájában, hanem valamely gazdasági szempont-rendszer tagolásában kerülne kifejtésre (például az alábbi témák sorrendjében: a magyar vállalkozói magatartás jellemzői és ezek gazdasági következményei, a jelzett jellemzőket determináló, azaz a hazai vállalkozás lehetőségeit, illetve a vállalkozói adottságokat befolyásoló tényezők, a lehetséges korrekciók, ezek költségei és várható hozamai). Az átszerkesztés módot adna arra is, hogy a Szerző beillesse elemzése eredményeit meglevő ismereteink rendjébe, ütköztesse állításait, illetve a témára vonatkozó szakirodalom megállapításait.

Hangsúlyozom ugyanakkor, hogy az utóbb említettekkel semmiképp nem gyengíteni kívántam a vélemény elején az értekezés elfogadására vonatkozóan adott javaslatomat. Szerb László dolgozata ugyanis messzemenően kielégíti az akadémiai dolgozatokkal kapcsolatos követelményeket.

Budapest, 2011. május 30.

  
prof. Papanek Gábor  
az MTA doktora